

# A siker filozófiája

IV. MANAGER KONFERENCIA, MNYPSSZ  
2006. SZEPTEMBER 28-29. VESZPRÉM

Faludi Viktória

**A Magyar Nyomda és Papíripari Szakmai Szövetség Debrecen, Kecskemét, Göd után Veszprémet választotta menedzserkonferenciájának színhelyéül, mely ez alkalommal a siker filozófiájáról szólt. A házigazda az új beruházásait és huszadik születésnapját ünneplő Prospektus Nyomda volt. A kellemes hangulatú rendezvény az érdekes szakmai programon túl a veszprémi állatkert megtekintését is magában foglalta. Szentendrei Zoltán a második előadásblokk levezetőelnöke az alábbi szavakkal zárta az elhangzottakat: „Ismét egy olyan konferencián vehettünk részt, melyre a vállalatvezetőknek szüksége van. A nagyjából egyforma felszereltségű nyomdák piaci versenyében az elhangzott prezentációk mind útmutatóul, tanulságként szolgáltak.**

Balog Miklós nyitóbeszédével és elnökletével vette kezdetét a szakmai program.

Első előadóként Jitka Schumann (M-Real Kft.) *Kitalálni, megtervezni, megvalósítani – az új marketing stratégia* címmel, Vida Gellért tolmácsolásával tartott prezentációt. A márkát jellemző állandóság, a felismerhetőség és a fontossági rangsor szerepéről és gyakorlati jelentőségéről beszélt. Az M-real és az angol Cousin Nyomda életébeől vett gyakorlati példákkal támasz-



Balog Miklós

totta alá mondanivalóját a rutinos és egyben nagyon jó előadó.

Dr. Tomcsányi Péter (Prime Rate Kft.) képviselőében „Központban az ügyfél – ügyfél menedzsment” témában osztotta meg gondolatait a hallgatósággal. Marketingszemlélet meghatározza hogyan lehet egyensúlyt létesíteni a költség és a haszon között. mibe kerül egy új ügyfél akvizíciója? Szó esett a differenciált vevőkezelésről, a kapcsolati marketing kiszélesítéséről és nem utolsó sorban az ügyféllel folytatott kommunikáció minőségéről és hatékonyságáról.

Fábián Endre (M-Real Petőfi Nyomda Kft.) A dolgozók motiválásáról „Humánpolitika - gondolatok a dolgozói szemléletváltásról” címmel beszélt. A Petőfi Nyomdában 2002-ben megkezdett szervezeti kultúra fejlesztéséről, ennek fontosságáról tudhattunk meg hasznos információkat. Amikor már technikai, technológiai előnyökkel nem lehet versenylőnyt szerezni, a belső erőforrásokat kell bevetni. A dolgozók motiváltságának növelésével rejtett tartalékok mozgósíthatók.



Szentendrei Zoltán



Balog Miklós, dr. Peller Katalin, Vida Gellért



Jitka Schumann



Dr. Tomcsányi Péter



Fábíán Endre



Zsámboki Gábor

megjelenés után a tőzsdei piacra lépés volt az Állami Nyomda életének egy nagy eseménye. Az állami Nyomda kereskedeli- és marketing vezérigazgató helyettese még a kiadós ebéd után is magával tudta ragadni a hallgatóság figyelmét, és élvezetes stílusban nagyon szemléletesen számolt be a cég két legutóbbi fejlődési állomásáról. Természetesen az elért eredmények magukért beszélnek és annak a jelentős szellemi tőkének tulajdoníthatók, amivel az Állami Nyomda munkatársai révén rendelkezik.



Molnár Anikó



Kelemen György

Zsámboki Gábor két fontos tanácsa: 1. El kell felejtetni az országhatárokat. 2., ha ma tudod a választ arra a kérdésre, ami az ügyfél fejében holnap fogalmazódik meg, akkor piacvezető lehetsz.

Kelemen György (Xerox Magyarország Kft.) *Semmi sem állandó - a változás menedzsmentről* című prezentációjában a Xeroxnál már kipróbált Lean Six Sigma módszer alkalmazásának előnyeiről és annak gyakorlati megvalósításáról beszélt. Akkor lehet változás, ha ennek szükségét és sürgető igényét érezzük.



Gál Tamás



Kása István

Kellemes meglepetés volt Kása István (Cofinec Kner Címkegyártó Kft.) briliáns előadása melynek címe *Az értékesítés művészete - kereskedelem menedzsment* volt. A hányatott sorsú Cofinec Kner Címkegyártó Kft. helyzete az új tulajdonosnak és a jelenlegi vezetésnek köszönhetően stabilizálódott, sőt atavalyi évben már 20 %-os forgalomnövekedést mondhat magáénak. Ennek a sikertörténetnek hallhattuk rövid, kissé ironikus, de jó humorral tolmácsolt beszámolóját.

Molnár Anikó (M-Real Petőfi Nyomda Kft.) *„Több, mint raktár - logisztika az ügyfelek szolgálatában”* című előadásában a Petőfi Nyomdában alkalmazott digitális logisztikai megoldások előnyeit ismertette, az értékesítés, beszerzés, raktározás, kiszállítás jól működő logisztikai megoldásainak hétköznapi példáival szemléltetve.

Gál Tamás (Béta Roll Zrt.) *Elsőnek lenni, elsőnek maradni - a piacvezető stratégia* címmel a Magyarországon piacvezető és a nemzetközi piacokra is kitekintő henger gumizó vállalat si-

kertörténetén keresztül azt mutatta be hogyan tud egy magyar vállalkozás nehéz piaci körülmények és nem a legkedvezőbb adottságok közepette virágzó termelőcéget kialakítani. A mára piacvezető Béta Roll vezérigazgatója tanulsgként említette a megpróbáltatásokat és a kudarcokat, s annak fontosságát, hogy a megszerzett tapasztalatokat idejében fontos átadni az utódoknak.

Zsámboki Gábor (Állami Nyomda Nyrt.) Nincs megállás - egy új üzletág bevezetése. 2005 végén a nemzetközi piacon való

A rendezvény szakmai programja másnap a Prospektus Nyomda Kft.-nél történő látogatással zárult.